

En este trabajo se reafirma cómo los procesos de apertura de los noventa tuvieron un fuerte impacto sobre el grado de estructuración de las redes de producción, afectando con ello la generación interna de empleo y su calidad. El concepto de red o trama se define como un conjunto coordinado de empresas, con mínimos objetivos coincidentes —donde las reglas de relacionamiento no esta regidas sólo por el mercado ni centradas exclusivamente en precios— como forma de organización de la producción.

De esta forma, se afirma que el desarrollo de políticas que mejoren la calidad de las redes (en términos de desarrollar localmente determinados eslabones —hoy débiles o inexistentes—, mejorar las competencias técnicas existentes, y/o avanzar hacia productos de mayor valor agregado) redundan en una mejora en el mercado laboral. La calidad de las redes de producción (no el sector ni la empresa individual), el grado de integración en términos de desarrollo locales de sus componentes, y la solidez de los vínculos internos, guardan una estrecha relación con la capacidad del sistema económico de generar empleos sustentables y de calidad.

El modelo presentado define la calidad de una red en base a su capacidad de generar: intensidad y calidad del empleo, integración/interacción, complejidad, inserción de barreras y oportunidad internacional. Los dos primeros elementos (calidad e intensidad del empleo) pueden ser considerados como objetivos últimos de la política de empleo en tramas productivas. Por su parte, tanto la integración como la complejidad son elementos que permiten avanzar en esos objetivos. Se constituyen en los ejes a fortalecer para establecer una política de empleo en las tramas. Ello robustece la idea de que el fortalecimiento del empleo se logra indirectamente a través del desarrollo y la mejora de las tramas productivas. Finalmente, los criterios de barreras/oportunidades e inserción internacional actúan como restricciones, no porque estos elementos sean inmutables, sino porque refieren a condiciones estructurales que dependen de parámetros que van más allá de la política pública.

El modelo de diamante se basa en estas dimensiones, y puede dibujarse para distintos sectores, como en los casos de la soja, siderurgia, textil y automotores. Este esquema gráfico/análisis permite identificar la imagen deseable —sujeto a las restricciones de cada caso—, como asimismo la evolución temporal que describe una actividad con respuesta a los cambios en las condiciones políticas y de contexto.

Las políticas requieren de una elevada dosis de coordinación de los diversos eslabones estatales y una paulatina articulación entre lo público y lo privado. En tal sentido, el eje de la propuesta gira en torno a Programas estratégicos consensuados entre diversas áreas de gobierno y ejecutados descentralizadamente utilizando instancias públicas existentes. Demanda como punto de partida la identificación y selección estratégica de casos líderes que podrán extenderse o replicarse en ámbitos provinciales o municipales.

TERCERA PARTE: *Sistemas territoriales y capacidades innovativas*

En la tercera sección se presentan dos trabajos que aluden a la generación de competencias tecnológicas e interacciones en diversos sistemas territoriales. La diferencia

entre los modelos de gobernanza de los sistemas territoriales de Europa y América Latina emerge como argumento central de los capítulos.

Mario Volpe describe en el artículo "Distritos industriales y redes productivas: el caso de Italia" los factores que explican la estructura industrial de la Terza Italia y su relación con el territorio. La consolidación del modelo de los distritos industriales se atribuye a diferentes factores. En primer lugar un importante estímulo para el crecimiento de la producción fue la demanda externa, como consecuencia del proceso de liberalización económica posterior a la sanción del Tratado de Roma. En segundo lugar, el aumento de los ingresos en Italia ha estimulado el desarrollo de la demanda por productos de indumentaria, calzado, aparatos de calefacción, electrodomésticos, muebles, tejidos y de diversos aparatos mecánicos. La especialización y diversificación paulatinamente se fue ampliando a través de un aumento en la variedad de los bienes producidos, destinados a satisfacer la nueva tipología de consumo asociada al individuo y al hogar. En tercer lugar, los empresarios que han sabido aprovechar la ampliación y diversificación del mercado para sus productos, han impulsado la inversión y el aumento de la actividad industrial.

El distrito no cuenta con el dominio de una o varias empresas líder, y opera como un casi-mercado (competencia y cooperación) que, sin usar mecanismos de precio, asegura de alguna manera la absorción de los productos de diferentes empresas (productos intermedios), transmite la información necesaria y facilita la organización de las fases productivas repartíendolas entre distintas empresas. Estas últimas se caracterizan por ser modernas, de tamaño pequeño, y desarrollan procesos productivos complejos que se fragmentan en varias fases separadas.

El desarrollo de los distritos ha sido posible gracias al abandono de la producción estandarizada y la implementación de la producción especializada, la producción a pedido que privilegia la relación con el cliente, la especialización y la producción en pequeños lotes. El mercado mundial de nicho de este producto es relativamente pequeño, y si bien las barreras formales de entrada (capitales, instalaciones) son pocas, las verdaderas barreras son la capitalización del *know-how* de la empresa que está incorporado (*embedded*) en la gestión, en los recursos humanos, en la red distributiva, en la implementación inteligente de un procesador electrónico en una tecnología tradicional de extracción de viruta.

El proceso de apertura internacional de los distritos de la Terza Italia ha impulsado las redes productivas locales al exterior, a través de un aumento de las inversiones en el exterior (IDE-Inversión Directa en el Exterior). Algunos casos exitosos en el contexto internacional se consolidaron, aunque los problemas de carácter institucional, logístico y cultural no son fáciles de resolver. Esta dificultad atañe a los empresarios, como a las instituciones que fomentan y sostienen esta iniciativa.

En el artículo de Bengt Johansson, Hugo Kantis, Rubén Ascúa y Nuria Malet Quintar, titulado "Distritos industriales en Argentina y Suecia. Una aplicación del análisis de redes para develar los secretos de la organización empresarial", los autores desarrollan un análisis comparativo de las actividades de redes empresariales en dos distritos industriales, uno en un contexto desarrollado en Anderstorp (Suecia), y otro